



SYSTEMATIC
CUBE

Der Systematic Cube



Der Systematic Cube ist ein modernes und einzigartiges System, mit dem kleine und mittelständige Betriebe so organisiert werden, dass sie zu den besten und erfolgreichsten ihrer Branche zählen. Die Systematik wurde von zahlreichen Betrieben erfolgreich getestet und verhilft diesen zu einer bahnbrechenden Entwicklung. Der Systematic Cube stellt damit



ein einmaliges Werkzeug für jeden Betrieb zu Verfügung, der das klare Ziel hat zu den Besten zu gehören.

Warum benötigen Betriebe ein integriertes System zur Unternehmensführung?

Wenn man die einschlägigen Statistiken hinsichtlich Unternehmensentwicklung studiert, kommt man zu dem Schluss, dass die meisten neu gegründeten Unternehmen innerhalb der ersten fünf Jahre aufgegeben werden. Von den restlichen Unternehmen schließt wiederum ein großer Anteil in den nächsten fünf Jahren, so dass von den ursprünglichen 100 Prozent Neugründungen am Ende vielleicht noch zwischen 5 bis 10 Prozent verbleiben. Viele Unternehmen schließen, weil die Erfolge ausbleiben und dem Gründer bleibt meist ein Scherbenhaufen unbezahlter Rechnungen, dauerhafter Verpflichtungen und häufig persönliches Leid, weil Freunde und Bekannte in die Misere hineingezogen wurden. Kein Wunder, dass Schuldnerberatungen angeben, dass gescheiterte Selbständige und Unternehmer auf Rang 2 der Häufigkeitsskala stehen. Nur überschuldete Hausbesitzer übertreffen die Zahl der gescheiterten Unternehmer.

Wer nun glaubt, dass die verbleibenden Unternehmer auf der Gewinnerseite stehen, der irrt sich gewaltig. Die Realität zeigt, dass fast alle Unternehmer ständig einen



Drahtseilakt begehen, bei dem sie zwischen dem end- gültigen Absturz und dem Jonglieren mit Mitarbeiterproblemen, Auseinandersetzungen mit Kunden und den täglichen geschäftlichen Anforderungen und Auseinandersetzungen balancieren. Nicht selten kommen unverhoffte Steuerprüfungen, juristische Abmahnungen oder Zahlungsschwierigkeiten der eigenen Kunden hinzu. Kaum ein Unternehmer gönnt sich deswegen großzügigen Urlaub und häufig sind tägliche Überstunden und Wochenendarbeit Bestandteil des Unternehmerlebens. Früher war es oft ein Trost, dass man sich noch ein komfortableres Auto leisten konnte, doch auch dieser Vorteil kann heutzutage immer seltener genutzt werden, weil die steuerlichen Möglichkeiten zwischenzeitlich deutlich eingeschränkt wurden.

Ein Unternehmen dient der Steigerung der Lebensqualität! Unternehmer wollen mehr vom Leben, indem sie ein unternehmerisches Risiko eingehen und eine hervorragende Leistung anbieten. Dafür erhoffen sie sich mehr Freiheit und Möglichkeiten. Gute Unternehmen bieten Kunden und Mitarbeitern einen besonderen Nutzen und die Sicherheit, dass dieser Nutzen über Jahre erhalten bleibt, weil sich das Unternehmen positiv entwickelt.

Unternehmen, die in wenigen Jahren oder Monaten nicht mehr da sind, gefährden Lebensqualität. Sie fressen die Energien des Unternehmers und entziehen – wie ein Vampir – ständig Energie, Zeit, Geld und Freiheit. Wenn ein Unternehmen scheitert, hat dies vielfältige negative Auswirkungen: Mitarbeiter verlieren ihren Job, Geld und einen Teil ihres sozialen Umfelds. Oft verlieren Vertriebsmitarbeiter an persönlicher Glaubwürdigkeit, weil sie eben noch empfohlen haben, was jetzt nichts mehr taugt. Kunden, die Produkte von gescheiterten Unternehmen gekauft haben leiden, weil kein Service und keine Weiterentwicklung mehr stattfindet – der Wiederverkaufswert der Produkte sinkt dabei dramatisch. Große Unternehmen kaufen deswegen gelegentlich gescheiterte Lieferanten auf, damit sie mit den verbleibenden Mitarbeitern die Produkte weiter erzeugen und warten können. Einzelverbraucher hingegen, sind der negativen Entwicklung ausgeliefert.



Jedes gescheiterte Unternehmen schadet der Wirtschaft und hinterlässt Narben. Erfolgreiche Unternehmen können großen Nutzen leisten, wenn sie richtig geführt werden und nach ethischen und organisatorischen Prinzipien korrekt geführt werden. Der Systematic Cube liefert hierfür ein vollständiges „Betriebssystem“ und schafft mehr Freiheit und Lebensqualität für alle Beteiligten.

Der Systematic Cube hilft Ihnen dabei Ihre unternehmerischen Träume von Freiheit, Anerkennung, Erfüllung und Geld leichter zu erreichen und Wichtiges von Unwichtigem zu trennen.

Was ist der Systematic Cube?

Zunächst ist der Systematic Cube die graphische Darstellung eines umfassenden Modells zur Unternehmensentwicklung. Dabei werden alle wichtigen Bereiche des Unternehmens behandelt.

Als der Systematic Cube entwickelt wurde, fiel auf, dass Unternehmensberatung fast ausschließlich isoliert einzelne Bereiche abdeckt. Die Bereiche teilten sich meist in Führung, IT, Marketing, Verkauf und Finanzen auf. Aufgrund der immer höheren Dichte an Unternehmensberatern – meist frühere Unternehmer, die ihr Erfahrungen als Fachkraft nun an andere weitergeben – nimmt diese Spezialisierung immer weiter zu. Für jeden Bereich, und ist er noch so klein, findet man heute einen Spezialisten. Jedoch hat kaum einer ein integriertes Konzept, mit dem er z.B. sicher stellt, dass seine Ideen und Empfehlungen auch vom Rest des Unternehmens umgesetzt werden kann.



Wirkungsketten

Wenn man in einem komplexen Zusammenhang (oder eben einem Unternehmen) etwas verändern und umsetzen will, dann muss man den gesamten Ablauf im Auge behalten! Es genügt heute nicht, z.B. einfach eine neue Kundenbroschüre zu erstellen, sie muss auch zur richtigen Zeit an die richtigen Adressaten verteilt

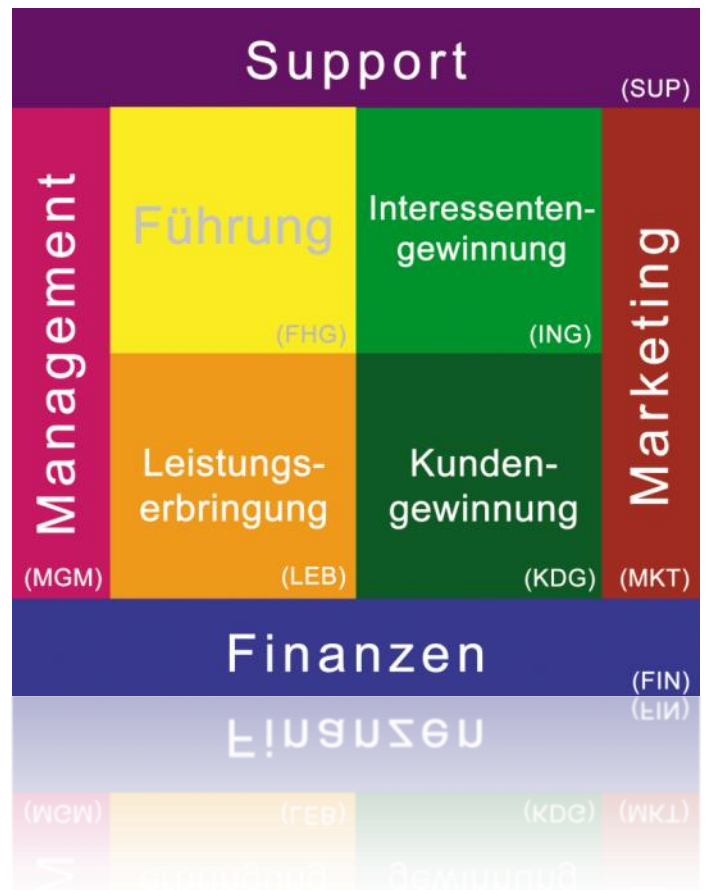
werden, die Mitarbeiter müssen die Inhalte der Broschüre kennen, der Service muss die versprochenen Dinge einhalten und die Broschüre muss zur richtigen Zeit geändert werden, damit sie stets aktuell ist. Selbst einfache Dinge in Werbung, Verkauf oder Marketing unterliegen komplexen Veränderungen und Einflüssen, die berücksichtigt werden müssen, damit sich der gewünschte Erfolg einstellt. Gute Unternehmen achten deswegen auf Abläufe und erst in zweiter Linie auf die zugrundeliegenden Aktivitäten.

Unternehmensberater gehen oft genau anders vor: Aufgrund des hohen Erwartungsdrucks der Kunden, zählt das Motto „Action first!“. Statt zu überlegen, wie ein Prozess oder Ablauf

gestaltet sein muss, damit er wirkt, werden sofort zahlreiche Tipps gegeben, die dann schnell umgesetzt werden müssen. Das Systematic Cube Management hingegen betrachtet zuerst die Prozesse und stellt wirksame Standardprozesse bereit, damit die späteren Aktionen im richtigen Wirkungsumfeld platziert werden.

Die Hauptgeschäftsprozesse

Der Cube zeigt auf der Oberseite acht Hauptgeschäftsprozesse, die in jedem Unternehmen existieren müssen. Jeder dieser Prozesse ist vollständige Dokumentiert und mit zahlreichen Hilfsmitteln, Dokumenten und Strategien versehen, damit sich der Unternehmer auf erprobte Abläufe verlassen kann. Die Prozesse im Einzelnen sind:



1. Das Management:

Die Hauptaufgabe des Managements besteht darin eine strategische Unternehmensplanung vorzunehmen (Businessplanung) und die Umsetzung sicher zu stellen. Außerdem ist der Managementprozess dafür verantwortlich, dass die Systematisierung im gesamten Unternehmen optimal gestaltet wird. Die wichtigste Mitarbeiterrolle für diesen Prozess ist die Geschäftsführung.

2. Das Marketing:

Das Marketing ist die strategische Komponente der Interessentengewinnung. Marketing bedeutet die Kundenbedürfnisse zu ermitteln (Marktforschung und Studien) und anschließend die zentralen Marketingbotschaften zu definieren. Anschließend wird ein

Marketingplan und ein Marketingbudget definiert, so dass die Interessentengewinnung ausgeführt werden kann. Die wichtigste Mitarbeiterrolle für diesen Prozess trägt den Namen Marketingrolle.

3. Die Führung:

Der Führungsprozess beinhaltet eine Systematik zur Mitarbeiterplanung, Rekrutierung, Einarbeitung, Entwicklung und schließlich zur Entlassung. Da der Unternehmer möglicherweise sein Unternehmen in der Zukunft verkaufen möchte, ist die Führungssystematik auch dafür verantwortlich geeignete Nachfolger für die Geschäftsführung und Leitung zu rekrutieren und einzuarbeiten.

4. Die Interessentengewinnung:

Diese hat zum Ziel möglichst viele qualifizierte Interessenten für die Leistungen des Unternehmens zu gewinnen. Die Interessentengewinnung besteht aus verschiedenen Werbeaktivitäten, die üblicherweise für eine möglichst große Anzahl von potenziellen Interessenten durchgeführt werden. Anschließend werden diese Interessenten wieder disqualifiziert, so dass nur die Personen an die Kundengewinnung weitergeleitet werden, die ein echtes Interesse an den angebotenen Leistungen haben. Durch diese Disqualifizierung steigen die Verkaufsquoten deutlich an und es wird verhindert, dass sich der Verkauf mit Personen beschäftigt, für die die angebotenen Leistungen nicht oder noch nicht in Frage kommen. Die Interessentengewinnung wird über den Marketingprozess gesteuert, der die zentralen Marketingbotschaften und die Planung der Aktivitäten beinhaltet.

5. Die Kundengewinnung:

In der Kundengewinnung werden qualifizierte Interessenten durch einen systematischen Überzeugungsprozess geführt an dessen Ende eine Vereinbarung (Vertrag) getroffen wird. Ab jetzt kann man erst von einem Kunden sprechen. Damit die getroffene Vereinbarung später auch in der Leistungserbringung erfüllt werden kann, ist es notwendig, dass bestimmte Rahmenpunkte und Zusagen in der Kundengewinnung eindeutig definiert sind. Ansonsten besteht die Gefahr, dass die Verkäufer um das Auftrags willen Zusagen treffen, die später kaum erfüllt werden können. Je nach Unternehmensschwerpunkt sind in diesem Prozess die Mitarbeiterrollen Verkauf oder Einkauf tätig.

6. Die Leistungserbringung:

Die Leistungserbringung besteht neben den Aktivitäten zur Erbringung der mit dem Kunden vereinbarten Leistungen auch aus der Kontrolle der Zufriedenheit des Kunden. Aus diesem Grunde enthält die Leistungserbringung auch Aktivitäten zur kontinuierlichen Verbesserung der angebotenen Produkte oder Dienstleistungen, zur Erlangung von Weiterempfehlungen und Kundenreferenzen.

7. Support:

Dieser Hauptprozess beinhaltet alle Abläufe, die zur optimalen Unterstützung und Gestaltung der anderen Hauptgeschäftsprozesse benötigt werden. Hierunter fallen vor allen die Aktivitäten der IT (Informationstechnologie) und Telekommunikation, denn ohne funktionierende Technik sind die anderen Prozesse in modernen Unternehmen nicht denkbar. Üblicherweise wird hier eine Mitarbeiterrolle definiert, die als IT-Rolle bezeichnet wird.

8. Finanzen:

Unter Finanzen werden alle Prozesse zusammengefasst, die mit dem Management von Geld zu tun haben. Dies sind insbesondere: Buchhaltung, Fakturierung, Mahnwesen, Controlling und Finanzplanung. Ziel des Finanzprozesses ist der Aufbau funktionierender Systeme zum Geldmanagement und die Schaffung einer finanziellen Grundlage, die es ermöglicht, dass das Unternehmen auch schwierige Zeiten über einen bekannten Zeitraum (idealerweise > 1 Jahr) überstehen kann.

Jeder Prozess wird durch drei Buchstaben abgekürzt, die beispielsweise bei der Benennung von Dokumenten Berücksichtigung finden.



GESCHÄFTSMODELL

STRATEGIEN

KENNZAHLEN

PROZESSE

TOOLS/VORLAGEN

STRUKTUREN

DEFINITIONEN

DEFINITIONEN

STRUKTUREN

Die sieben Ebenen

Der Systematic Cube enthält neben den acht Hauptgeschäftsprozessen noch sieben Ebenen, die bestimmte Klassen von Dokumentationen und Instrumenten beschreiben. Diese Ebenen gelten für jeden der acht Prozesse gleichermaßen. Die Ebenen lauten:

Ebene 0 – Definitionen: In den meisten Unternehmen herrscht zunächst babylonische Sprachverwirrung. Oft ist z.B. nicht klar definiert, was einen Kunden von einem Interessenten unterscheidet oder ob ein Lieferant auch gleichzeitig ein Partner ist. Werden Begriffe jedoch wahllos durcheinander gebracht, so ist fast unmöglich professionell miteinander zu kommunizieren, eine Anleitung zu verstehen oder gar ein System in der EDV zu nutzen. Daher werden zunächst für ein Unternehmen die wichtigsten Begriffe definiert.

Ebene 1 – Strukturen: Menschen gehen üblicherweise immer den Weg des geringsten Widerstands. Wenn es in einem Unternehmen bequemer und angenehmer ist, eine erwünschte Arbeit nicht zu tun, dann werden die Mitarbeiter diese auch nicht ausführen. In solchen Fällen helfen auch Schulungen und Motivationsveranstaltungen nicht, weil die zugrunde liegende Unternehmensstruktur dazu führt, dass man immer wieder in die alten Verhaltensmuster zurück fällt. Aus diesem Grund muss ein Unternehmen Strukturen schaffen, die Mitarbeiter zur Leistung führen. Dem Thema Strukturelemente wird ein eigenes Kapitel gewidmet. Für den Anfang genügt es, wenn Sie sich unter Strukturen klare Regeln, einfache Kontrollinstrumente und klar definierte Abläufe vorstellen, an denen die Mitarbeiter nur mit Mühe vorbei kommen.

Ebene 2 – Tools und Vorlagen: Einfache Hilfsmittel (Tools) und Vorlagen stellen im täglichen Betrieb sicher, dass Arbeiten leichter und nach klaren Vorgaben durchgeführt werden. Ein einfaches Beispiel für eine Vorlage ist die automatische e-Mailsignatur. Wird diese automatisch allen e-Mails angehängt, so ist ein einheitliches Bild nach außen gewährleistet und das Unternehmen reduziert das Risiko wegen fehlender Impressumsangaben abgemahnt zu werden. Für alle Routineschreiben (z.B. Rechnungen, Mahnungen, Briefe, Einladungen), Verträge (Arbeitsverträge, AGBs) und Dokumentationen müssen möglichst früh Vorlagen geschaffen werden, damit Kommunikationsfehler vermieden werden und man später die Dokumente auch leicht wiederfinden kann.

Ebene 3 – Prozesse: *Prozesse sind eine geordnete Abfolge von Aktivitäten, um ein klar definiertes Ziel zu erreichen.* Wenn Prozesse richtig aufgebaut sind, reduzieren Sie Kosten und steigern die Qualität. Außerdem sorgen Prozesse dafür, dass Arbeiten transparenter werden und leichter auf neue Mitarbeiter und Vertreter übertragen werden. Prozesse machen den Unternehmer unabhängig von einzelnen Mitarbeitern und geben ihm die Kontrolle über das Unternehmen. Wenn ein Prozess nicht implementiert ist, gehört er dem Unternehmer sozusagen nicht. Wer zum Beispiel keinen Führungsprozess implementiert hat, überlässt die Führung seinen Angestellten Leitern. Im schlimmsten Fall kann das dazu führen, dass man als Unternehmer keinerlei Kontrolle mehr über sein

Unternehmen hat. Prozesse können nur für Routinetätigkeiten festgelegt werden. Dies sind in der Regel ca. 95 Prozent der Aktivitäten in einem Unternehmen. Die Gefahr ist, dass man anfangs den Routineanteil unterschätzt und Dinge dem Zufall überlässt, die man besser klar regeln könnte.

Ebene 4 – Kennzahlen: *Kennzahlen (Indikatoren) sind einfache Messgrößen, mit denen man die Wirksamkeit der acht Hauptgeschäftsprozesse ermitteln und diese dadurch steuern kann.* Viele Unternehmer messen leider nur den Umsatz des Unternehmens. Dadurch verhindern sie, dass sie ihr Unternehmen aktiv steuern können, denn der Umsatz ist eine Kenngröße, die sich als Folge der anderen Prozesse erst ergibt.

Ebene 5 – Strategien: Diese Ebene fasst alle Pläne und Strategiedokumente zusammen, die für die Entwicklung des Unternehmens benötigt werden.

Ebene 6 – Geschäftsmodell: Jeder Hauptprozess verfügt über ein klar definiertes Geschäftsmodell, das Ziele und Prinzipien beinhaltet.

Erfolg	Transparenz
Ehrlichkeit	Fairness
Verantwortung	Vertrauen
Zuverlässigkeit	Performance
Systematik	Struktur
Loyalität	Verbindlichkeit
Engagement	Commitment
Ehrlichkeit	Commitment
Loyalität	Verbindlichkeit

Unternehmenswerte

Die Rückseite des Systematic Cubes listet einige Unternehmenswerte auf, die sich als erfolgsunterstützend bewährt haben. Jeder Unternehmer kann aus diesen Werten die ihm passend erscheinenden auswählen und mit einer individuellen Bedeutung unterlegen. Werte stabilisieren das Unternehmen und helfen bei Entscheidungen, die nicht durch Regeln und Anweisungen geklärt wurden. Die Eigenschaft, dass der Unternehmer selbst die Unternehmenswerte bestimmt, zeigt deutlich, dass der Cube kein starres Konzept ist, dass zur Vereinheitlichung zwingt, sondern ein flexibles Instrument, dass sich jedem Unternehmen anpasst

und dem Unternehmer jede gewünschte Freiheit lässt.

Die Arbeit mit Systemen

Schließlich zeigt eine weitere Seite des Cubes das wesentliche Motto, des Unternehmertums: Unternehmer sein bedeutet, ein System zu besitzen! Darauf fokussiert sich auch die Arbeit mit dem Systematic Cube: Ein System zu schaffen, das unabhängig von der persönlichen Arbeit des Unternehmers kontinuierlich für Gewinne und stetiges Wachstum sorgt.



Wie wendet man den Systematic Cube an?

Auch wenn die dem Würfel zugrunde liegende Logik den meisten Leuten sofort einleuchtet, stellt sich die Frage, wie wendet man den Systematic Cube am besten an? Die bisherigen Erfahrungen zeigen sehr deutlich, dass die erfolgreiche Anwendung bestimmte Voraussetzungen benötigt:

1. Ein klares Ziel: Die Arbeit mit dem Würfel ist Chefsache. Unternehmer, die ein klares Ziel mit der Anwendung verbinden sind erfolgreicher. Daher kümmert sich der Unternehmer konzentriert selbst um die Schaffung von Systemen und überlässt dieses nicht einfach seinen Mitarbeitern. Zielsetzung und anschließende Kontrolle sind die beiden Dinge, die nicht delegiert werden sollten.
2. An der Firma arbeiten und nicht in der Firma arbeiten: Auch wenn das Tagesgeschäft wichtig ist, werden 4 Stunden pro Woche für die strategische Entwicklung des Unternehmens dauerhaft verplant. Schnell wird sich dieser Zeiteinsatz durch mehr Freiheit in anderen Bereichen lohnen.
3. Ausdauer: Unternehmensentwicklung geht nicht in einem Schritt. Es kann dauern, bis sich erste Erfolge zeigen. Viele Ergebnisse sind von externen Faktoren abhängig und bis neue Services entwickelt, Kunden gewonnen und Leistungen bezahlt wurde, kann Zeit vergehen. Ausdauer ist eines der wichtigsten Merkmale erfolgreicher Unternehmer.

Damit die Anwendung des Systematic Cubes gelingt, bieten wir mehrere Möglichkeiten an:

- 1) Selbststudium: Die meisten Grundprozesse sind allgemein zugänglich und in dem Buch „Der 4-Tage Firmenscan“ ausführlich dokumentiert. Der monatlich erscheinende kostenlose Systematic Report gibt ständig neue wertvolle Impulse und hilft „am Ball zu bleiben“.
- 2) Coachings: Wir haben mehrere Coachingmodule entwickelt, die schnell und zielgerichtet bestimmte Aspekte abdecken. Die Module sind preislich sehr attraktiv gestaltet und werden zudem durch Förderungsmittel unterstützt.
- 3) Systematic Club: Clubmitglieder erhalten dauerhafte Leistungen in einem preislich enorm attraktiven Komplettpaket. Der Club hilft dabei sich ständig mit dem Thema zu befassen, andere Anwender kennen zu lernen und neue Entwicklungen und Tools sofort umsetzen zu können.



Wozu ist der Systematic Cube noch geeignet?

Wer sich intensiv mit dem Systematic Cube beschäftigt, erkennt mit der Zeit, dass es nicht einfach darum geht Systeme zu entwickeln und ein Unternehmen aufzubauen. Tatsächlich ändert sich mit der Anwendung die Perspektive, aus der man sein Unternehmen betrachtet. Viele Unternehmer sagen nach kurzer Zeit, dass sie Unternehmen nie wieder so betrachten, wie sie es früher getan haben. Plötzlich erkennt man Engpässe und neue Möglichkeiten sowie einen klaren Weg, um Erfolge Wirklichkeit werden zu lassen.



Der Systematic Cube schafft neue Perspektiven und die Möglichkeit die eigene Kreativität auf eine solide Basis zu stellen.

Impressum: Sommer-Solutions GmbH
Am Gründberg 11, 63589 Linsengericht
www.sommer-solutions.de, Tel: 06051-9141662
Bildnachweis: Fotolia